ワールドニュース
Umbrella

平成17年４月号【200539】

ワールド保険グループホームページ
http://www.worldins.co.jp/

発　行　ワールド保険グループ
東京・大阪・神戸・岡山

目次▶
●個人情報保護法が施行される…… 1
●業界よもやま話──その21･2004年12月～2005年2月……2～3
●ベトナム・リスク事情…… 4
●お客様紹介広場 ＜株式会社ジャパン・ビジネス・サービス様＞…… 5
●わいわい輪～るど…… 5
●シリーズ１　リスク･マネジメントと企業経営－その36…… 6
●シリーズ２　航空機事故にみる製品マニュアルの改訂…… 6
●駐在員便り　リスクに関する消費者教育…… 7
●個人情報保護法全面施行･ワールド保険グループ機構改革と人事のお知らせ… 8

個人情報保護法が施行される

個人情報漏洩のニュースが相次ぐ中、４月１日に個人情報保護法が施行されました。

保護法が指す個人情報は決してパソコンの中だけの話ではありません。病院のカルテや学校の成績表など、体系的に整理され、検索が可能な情報はほとんど該当します。

事業者に対して、保護法が課している義務は、簡単に表現しますと、当初の目的以外に使用せず、管理に気を配り、本人から要求されたら開示するということです。しかし法を守ることと、漏洩が防げるかどうかはまた別の問題です。企業が取り組まなければならないのは漏洩防止の方です。ハード面だけでなく、ソフト面（人）での対策も重要になります。いくら立派なセキュリティシステムを作っても、運用する人間の教育と管理を並行して行わなければ漏洩は防げません。

漏洩のリスクは常に存在すると考え、さらにもし漏洩してしまえば、どんな対応を取るのかを考えて、事前に十分、対策を立てておくことが最終的なリスクマネジメントになると言えます。

参考のため簡単に個人情報漏洩保険の内容をご案内します。

個人情報漏洩保険の構成

1. 法律上の損害賠償金
   ① 被害者（情報を漏洩された個人）に対する慰謝料及び損害賠償金
   ② 訴訟費用（弁護士費用等）
2. 個人情報漏洩時に対応のために必要となる費用の補償
   ① 謝罪広告費用
   ② 詫び状作成・送付費用
   ③ 見舞金・見舞品購入費用
   ④ コンサルティング費用

お支払いできない主な事由

個人情報以外の秘密漏洩に起因する損害賠償請求
特許権、著作権等の知的財産権の侵害に起因する損害賠償請求
企業その他組織の信用毀損、ブランド劣化に起因する損害賠償請求
企業の倒産に起因する損害賠償請求
株主代表訴訟に起因する損害賠償請求　等

内容につきましては各保険会社によって違いますので、弊社営業にお問い合わせ下さい。

ワールド保険代行（大阪）
代表取締役　木村　滋

業界よもやま話──その21

＜2004年12月～2005年2月＞

12/20　首都直下地震　中央防災会議が被害想定

首都直下地震の発生で最悪の場合、建物の全壊・焼失は85万棟に及び、死者は1万2000人に上る。死者は、都心西部直下地震の場合が最も大きく、夕方18時・風速15m/sのケースで約1万2000人に上る。これは、被害を受ける地域が木造家屋密集市街地に集中しており、火災による死者が特に発生しやすい地域構造となっているため。また、首都地域では遠方から来ている昼間滞留者が膨大におり、昼12時に地震が発生した場合に、都内で約390万人、東京都と埼玉・千葉・神奈川3県の合計で約650万人の帰宅困難者が発生する。この帰宅困難者を全員無事帰宅させる対策は到底不可能なので、帰宅困難者を被災救済に回るボランティアとしてのマンパワーに変え、プラスの機能を担わせることが重要になるという。今回の被害想定では、交通施設の被害やライフライン施設の被害項目は除外しており、それらを含めた被害想定と、対応策について今後検討を重ね、まとめる意向。

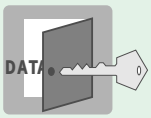
12/22　損保ジャパン　あいおい損保　中国で合併保険ブローカー設立に参画

損保ジャパンとあいおい損保の両社は20日、中国最大の損害保険会社である中国人民財産保険股份公司（PICC P&C）の持株会社である中国人保控股公司（PICC Holding Company）が設立した合弁保険ブローカー会社「中人保険経紀有限公司」に出資したと発表した。中人保険経紀有限公司は12月1日に当局からブローカーの認可を取得し、8日に会社を設立、05年1月から営業を開始する。中国で、外資系保険会社が保険ブローカー業務に参画するのは初めて。

1/11　スマトラ沖大地震再保険金

スイス・リーは昨年12月、インドネシアのスマトラ沖大地震による津波に関連して、再保険金支払額は1億スイスフラン(約92億円)弱となる見込みと推計を公表した。この出来事の全体的規模があまりに大きく、入手できる歴史的データの欠如によって、特に災害を受けた地域からの情報が限られているため、損害額を正確に推定することが難しい状況。保険業界による支払いコストは、被災国の沿岸地域における保険の浸透と保険価値が相対的に低いことから、この事件による人的、経済的損失に比べて極めて対照的なものになっている。保険事故の大半は財物損害と事業中断に集中するものと分析している。

1/12　損保ジャパン　個人情報取扱事業者保険



損保ジャパンが2004年3月から発売している「個人情報取扱事業者保険」が注目を集めている。

個人情報取扱事業者保険は、個人情報を漏えいしたこと、また、その恐れが生じたことにより、損害賠償請求がなされた場合に事業者が法律上の賠償責任を負担することによって被る損害と争訟費用（弁護士報酬など）を損害賠償保険金で補償する。また、①謝罪会見・広告・文書費用②見舞品費用③クレーム対応費用（コールセンターの設置など）④コンサルティング費用―など、企業ブランド価値のき損を防止・縮減する（ブランドプロテクト）ための各種対応費用保険金を支払う。

1/12　日本興亜損保　中国・蘇州に支店設立申請

日本興亜損保は、中国の保険引受体制拡充を目的に、中国江蘇省蘇州市に支店の開設を決め、昨年12月、中国保険監督管理委員会に支店設立申請を行った。今回の支店開設は中国の日系進出企業を対象に、保険引受から事故の際の保険金支払いやリスクコンサルティングサービスまで一貫したサービスの提供によるサポート体制強化が狙い。現在、江蘇省には約3000社の日系企業が進出。今回の支店開設による営業では中国当局で認可される地域と種目に限られるが、江蘇省における火災保険、賠償責任保険等、日本で提供できる保険とほぼ同様の種目と、中国全土における大規模物件、運送保険等のマリン種目を行う。

2/7　東京海上日動　世界的な環境保護取り組みに参加

東京海上日動は、CSR（企業の社会的責任）への取り組みの一環として、英国ロンドンに事務局のある世界的な環境保護関連の取り組み「カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト＝CDP」に機関投資家として参加すると発表した。CDPは、企業の環境保護活動の促進を目的に、米国ニューヨークの慈善団体であるロックフェラー・フィランソロフィー・アドバイザーズの主導で始まったプロジェクト。世界の大手機関投資家が共同で運営する取り組みで、世界のトップ企業500社を対象に地球温暖化の原因となる二酸化炭素の排出抑制など環境保護に関する対策について調査し、投資先としての適格性を環境面から評価しようというもの。

2/14　インターリスク総研　RMコンサルティング開始へ

三井住友海上グループのリスクマネジメント専門会社である㈱インターリスク総研は、主に自治体職員向けに「日常業務でいかにしてリスクに気づくか」「不祥事等の発生時に適切な対応が取れるか」などのリスク感応度に関するテストを業界で初めて開発し、研修と併せたコンサルティングサービスとして、4月から全国の自治体に対し提供を開始する。自然災害の多発にとどまらず、自治体を取り巻くリスクも多様化している。同サービスの実施により、各職員と自治体全体のリスク感応度が測定され、部門間や他の自治体との数値を比較することも可能になる。

2/15　三井住友海上　インドネシアの森に6年で26万本植林

三井住友海上は、CSR（企業の社会的責任）活動の一環として、世界的な環境問題のひとつである熱帯林の減少問題を改善するため、インドネシア林業省自然保護総局と共同で、住友林業㈱の協力のもと、熱帯林の再生を目指したプロジェクトを4月から開始する。同局と日本の民間企業が連携して植林を行うのは初めてのケース。不法伐採などで荒れ地となっているインドネシア政府が所有・管理するパリヤン野生動物保護林300ヘクタール（東京ドーム約60個分）に対して、インドネシア在来樹種や有用樹、果樹など26万本を6年間をかけて地域住民とともに植林することにより、自然災害の防止、水源のかん養、動物生息場所の確保など、森林の本来の機能回復にとどまらず、伐採を行わない、地域住民と共存できる“森林の再生”を行う。インドネシア政府は、森林復旧政策を重要な国策と位置づけているため、同プロジェクトに大きな期待を寄せている。なお、プロジェクトの実行状況は同社ホームページ上でも紹介していく予定。

2/17　日本生命　丸の内ビル　高耐震性を追求したビル

昨年10月に本部機能が移転した日本生命丸の内ビルは、東京の玄関口である丸の内北口広場に面した、100年以上の長寿命を目指すロングライフビルだ。建物自体の耐久性はもとより、巨大地震を数回受ける可能性も高くなるといった観点から、高耐震性に焦点を当てて建てられている。同ビル建築に当たり、地震時の揺れを低減する役割を担うための特記すべき技術が2点ある。一つが「大組架溝」だ。これは、竹の節のように柱の多いフロアと柱のない大きなオフィス空間を確保したフロアが組み合わされ、強く柔軟な構造を実現している。次に制振部材を組み込んだ、外装の2本の組柱による「外装制振」を採用することにより、地震エネルギーを吸収することが可能となった。とりわけ、地震力をいかに制振部材に伝えるかが、大きな課題となるため、コンマ1ミリを追求する極めて高い精度の加工と施工を行った。

2/22　損保主要9社04年度第3・四半期末業績　自然災害による支払いが大幅増

損保主要9社は04年度第3・四半期末業績を発表した。単体でみると、9社合計の正味収入保険料はほぼ各社で自動車保険、火災保険が減収したことから5兆2939億円にとどまり、前年同期比0.2%減と変化がなかった。一方、正味支払い保険料は地震・台風等自然災害の影響を受けて8社が2ケタの増加となったことから、9社合計では3兆円を超す3兆1230億円に達し同17.7%の2ケタ増となった。ただし、各社とも17年3月期の業績予想については変更はないとしている。

損保主要9社の04年度第3・四半期業績

（単位：百万円、%、△は減）

	正味収入保険料	増率	正味支払い保険金	増率
東京海上日動	1,411,210	△0.5	826,501	18.2
損保ジャパン	1,023,511	0.3	606,102	17.6
三井住友海上	986,334	1.5	584,793	21.8
あいおい損保	620,233	△0.7	370,730	8.1
日本興亜損保	547,473	△0.7	314,803	20.9
ニッセイ同和損保	242,407	△0.4	151,030	24.9
富士火災	224,874	△2.4	128,741	12.1
共栄火災	127,386	△1.4	74,363	15.6
日新火災	110,484	△2.4	65,943	20.6
合計	5,293,912	△0.2	3,123,006	17.7

※自賠責制度改定の影響含む。

2/25　ニッセイ同和損保「IT業務賠責」の割引率大幅拡大

ニッセイ同和損保は、情報漏洩に伴う損害も補償する「IT業務賠償責任保険」において、リスクを細分化し保険料の割引率を従来の最大30%から最大60%に拡大し、1月から取り扱いを開始した。今年4月の個人情報保護法の完全施行を前に、各企業の情報漏洩リスク等への対策で格差が広がっていることから今回、IT業務賠償責任保険加入時に企業が回答するリスクヒアリング項目の追加とリスク評価方法の細分化を図ることで、情報セキュリティ等が優良な企業については最大60%の保険料割引率の適用可能とした。この保険料の最大割増率は従来の4倍に当たる300%。

情報は日本経済、保険毎日、保険銀行日報、保険流通の各紙より

ベトナム・リスク事情

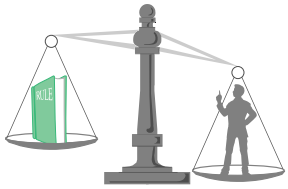
三井住友海上グループ　株式会社インターリスク総研
総合リスクマネジメント部　主席コンサルタント　長谷川 治道(元ベトナム駐在員)

1．ベトナムで暮らすということ

ベトナムに駐在していた頃、他のアジア地域に駐在する同僚達からしばしば「ベトナムは日本で考えられているほど危険ではないのに、手当てを取り過ぎではないか。」とからかわれました。

確かに短期の旅行者としてベトナムを見る限り、治安が良い、宗教的・民族的な紛争も少ない、料理が美味い、自然災害は殆どない、物価が安いなど、良いところが目立ちます。しかし、ベトナムに住むということは、ベトナム人の中で彼らの流儀を受容しながら生きていくということで、旅行者のようには呑気ではいられません。

ここで我々がリスクとして認識すべきベトナム人の流儀・行動様式の特徴は、ベトナムの父ホー･チ･ミンの「人情は法律に優先する。」という言葉に顕著に現れています。これは「自分が正しいと思うことがルールに優先する。」ということです。



「コンプライアンス」最優先の日本とは正反対に、ベトナムではルールより「オレ流」が優先です。そして何か事が起こった時には、この自己中心の「オレ流」は「自分に非はなく悪いのは他人である」との責任転嫁と無責任に変容します。

これにインフラ（道路・港湾、通信、発電、消防・救急体制等）が未だ十分に整備されていないという事情が加わり、ベトナムのリスクをより大きくしています。

2．どのようなことが起こるのか

二つばかり実例を挙げます。

ある日系メーカーでは、退社時刻に変電室で火災が発生しましたが、火災に気付いた従業員はいたものの、「消火の指示がなかった」として誰一人として消火に向かわず、結局日本人駐在員が総出で消火したケースがありました。

また筆者の友人は、青信号で横断歩道を渡っていた時、赤信号で交差点に突っ込んできたオートバイに接触して足首を骨折し全治2ヶ月間の重傷を負ったにも拘わらず、オートバイは何事もなかったかのように走り去り、野次馬は救急車を呼ぼうとさえしなかったとのことです。轢いたベトナム人にしてみれば、ボヤッと横断している友人が悪い、野次馬は頼まれもしない救急車は呼ばない、ということなのでしょう。結局彼は自分でタクシーを拾い病院へ行ったそうです。

このように、ベトナムでは生命や財産を脅かす深刻な事態が起きることは極めて稀ですが、我々の想像の及ばないことが絶えず起きます。

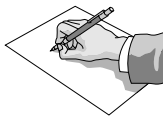
3．どう対処すべきか

大袈裟ですが、これらの事象はベトナム人が代々受け継いできた行動様式や考え方に起因して発生するだけに、「何かこれをすれば解決できる」と言ったような問題ではなく、「如何にこれを回避するか」が重要になります。駐在員ができることはごく限られていますが、参考までに筆者が心掛け、仕事柄お客様にもお話ししていたことをまとめてみると、次のようになります。

■ 駐在員として、従業員に対しては

①信賞必罰を徹底し、ベトナム人の旺盛な向上心に訴えて、社内教育で学んだことを実践できるよう根気強く訓練する。
②「一を聞いて十を知る」という日本人の考えは捨てて、十を言っても一も伝わらないことを肝に銘じ、ハッキリと自分の要求を相手が正しく理解するまで説明する。
③日本人だけでかたまらず、従業員の中に入っていき、彼らの考え方や悩みに耳を傾ける。

■ 個人としては



①言語の問題があり、いざという時に頼るのは秘書である。既往症や治療中の疾病、服用している薬剤や日本の留守宅の連絡先等メモして秘書に渡しておく。
②外国人があまり立ち入らない地域や店は避ける。（衛生面での問題や交通事故の危険が高い。）
③家族の移動にも社有車を使用できる体制を作る。（タクシーは一般的に運転が荒く女性や子供にはやや危険である。）

「旬」の弁護士の選任　～米国PL訴訟をめぐって～　第1回

海外PL保険に加入のお客様が、海外、特に米国で訴訟に巻き込まれた場合、合理的に解決するためのいくつかのポイントがあります。ここでは実務と経験に基づいた話をさせていただきますが、その第１回目として「旬」の弁護士の選任が如何に重要かを解説していきます。

1　弁護士の数と司法試験合格率

日弁連の直近データ（平成17年1月1日付　日弁連HP）では、日本の弁護士の数は21,176人であり、合格率は約3%となっています。一方、米国では州単位の弁護士資格制度を採用していることもあり、その総数は明確ではありませんが、全米で90万人とも100万人とも言われています。また、司法試験合格率も州によって異なりますが、およそ30%～40%と言われています。単純な比較はできませんが、ポイントは、この90万人とも100万人とも言われている弁護士が「生活」していかなければならないという「現実」があるということです。よく彼等（Plaintiff's Attorney原告側弁護士）のことを揶揄していう言葉に、Ambulance Chaserという言い方がありますが、まさに彼等は救急車を追いかけてまで仕事（訴訟）を作っていくのです。

2　成功報酬制度

提訴しようとした場合、米国では着手金は不要で、かつ、必要なのは訴額の多寡に拘わらず裁判所に支払う事務手続き費用ともいえる少額なFiling Feeのみです。このFiling Feeは州によっても異なりますが、およそ$12～$20程度です。これだけで、天文学的な額の訴訟を打つことができるのです。加えて、一般的に原告側弁護士に当てはまることですが、彼等は勝訴もしくは示談した場合に獲得した損害賠償金、もしくは示談金の30%～50%を成功報酬金（Contingent Fee）としてとっていきます。一方、我々保険会社側は時間給（Time Charge）として防御側弁護士（Defense Counsel）から請求を受けることになります。

3　訴訟勧誘広告

日本と異なり、米国では特定の訴訟で勝訴した弁護士は、類似の事件を求めて訴訟勧誘を行うことができます。これによって、連鎖的訴訟が容易にもたらされる一要因となってきます。余談ですが、米国では一日中裁判を放送しているLaw TVなるケーブルチャンネルがあり、また、一般のテレビ・ラジオ、電話帳の裏表紙などに訴訟を勧誘する広告が掲載されています。

4

一般的に日本では弁護士というと○○先生と呼ばれ、その請求額に対して文句を言わない、もしくは内容を吟味して弁護士に意見を言うということは少ないのではないでしょうか。加えて、弁護士事務所名や規模で選んでいることが多い気がいたします。日本ではそれだけ信頼感と社会的な地位が高いため一定の理解は得られているのかもしれません。ところが、米国では前述したように弁護士数があまりに多いため、玉石混淆状態であることをまず理解しなければなりません。また、高名な弁護士事務所に依頼したとしても、必ずしも好結果につながらないのは、その弁護士事務所における優秀な弁護士を指名するだけの力がこちら側にないためで、実際に対応しているのはAssociate Attorney（いわゆる、いそ弁／居候弁護士）であり、Partner Attorney（パートナー弁護士）が自ら誠心誠意対応していることが少ないためです。

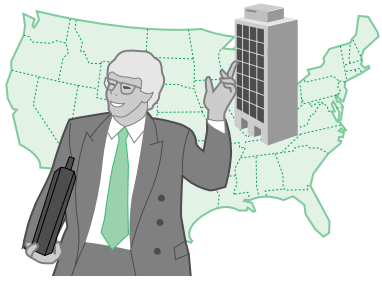
極端に言えば、事務所としては出来るだけAssociate Attorneyに担当させ彼等を育成し、依頼された訴訟事案を格好のOJT教材、Case Studyとすることです。勿論、サインはPartnerが行い、Partnerが全てをコントロールしたとしてRateもPartnerのものを極力使うでしょう。まさに、訴訟はビジネスであることが徹底されていますので、現実を見るだけの眼力と情報がものを言います。

また、米国の大手法律事務所の「日本担当部隊」は日本ビジネスをよく研究し、礼儀作法から接待まで熟知しています。対応するPartnerは皆紳士的ですが、舞台裏では“We made it！（やった！）”と歓声をあげているはずです。一度つかんでしまえば、離れることはなく、請求書にも文句を言われずに100%支払ってくれるものと信じています。日本企業の真面目さにつけこんだ“Business”という側面も見逃してはなりません。

5 旬の弁護士

弁護士といえどもやはり「脂の乗り切った」状態というものがあると思います。経験・知識・体力、そして依頼者のためにフットワーク軽く動き回る、信頼できる、かつ、真面目なPartner Attorneyを指名することが必要です。前述したように、米国の弁護士資格は州単位ですので、その州のライセンスを持ち、当該訴訟内容を専門としたPartnerを探します。また、米国には法学部という学部はないことから、例えば、工学部を卒業しLaw Schoolを出た弁護士はその専門領域が工学関係ということになるはずです。

加えて、優秀な弁護士は一般的に事務所を数回渡り歩き、その度ごとにGrade Upしていきます。そして、やはり一国一城の主に成らんとするのは当然でしょう。従って、我々が弁護士を雇う（retain）場合、事務所の規模はあまり関係なく、中規模程度であっても上り調子のPartnerが経営し、専門領域に根ざした事務所を選定していきます。また、優秀な弁護士は共同被告（Co-defendant）の数が増えれば増えるほど、被告間で取り合いになります。この場合、先に唾をつけた方が勝ちです。一般的に、一つの弁護士事務所が複数の被告をまとめて引き受けることもあるかとは思いますが、示談時などConflict of Interest（利益相反）が共同被告間で発生した場合、なかなかこちらの意思が達成できないことがあるからです。もっとも、実際は最初からこの利益相反を盾にとり、複数の被告をまとめて引き受けること自体拒否する場合が多いです。



6 “ American Rate ”の採用

我々は米国の現地弁護士を採用する場合、常に米国の保険会社と同じ、もしくはそれ以下のHourly Rate（時間給）で交渉していきます。多くの場合、彼等もビジネスですので、将来的な投資的要素を含めて値引き交渉に応じてきます。案件や事務所によりますが、一般的にPartnerクラスで$200～$250、Associateクラスで$150前後が多い様子です。この「相場」を大きく乖離するようであれば問題でしょう。

海外PL保険は一般的に製造物責任保険である以上、一事故、一保険期間中の支払限度額が明記されており、更に、訴訟費用内枠払い特約（Cost Inclusive Clause）が付帯されています。解決においては、弁護士費用等の争訟費用を出来るだけ低額に抑え、賠償金支払の天井を下げないことがポイントになってきます。同一保険期間中に複数の事故（訴訟）が発生すればなおさらこの意味は重くなってきます。

7

以上、誠に簡単ではありますが、今までの経験で「現実」をお話してきました。
結論としては、如何に「旬」の弁護士を合理的なRateで雇えるだけの実力を保険会社側が持つかがポイントであるということです。我々は弁護士に使われるのではなく、常に使う立場にならなければ本来の趣旨から外れてしまいます。彼等を誠心誠意やる気にさせるだけのこちらの実力、即ち「コントロール力」を持ち合わせ、お客様に心からご納得いただけるSolutionを常に求めたいと考えています。

ニッセイ同和損害保険株式会社
企業損害サービス部
副部長　松本 裕充

お客様紹介広場

(株)ジャパン･ビジネス･サービス

所 在 地：〒103-0027　東京都中央区日本橋2-16-13
設　　立：1997(平成9)年 4月2日
資 本 金：2500万円
年　　商：27億円(平成17年3月期見込)
代　　表：代表取締役社長　小川　裕
従業員数：110名
登録スタッフ数：約4000名
事業内容：人材サービス(人材派遣 般13-010527･紹介予定派遣･人材紹介)、アウトソーシング(人事給与･営業支援･証券バックオフィス･システム開発)
Ｕ Ｒ Ｌ：http://www.jabs.co.jp

株式会社ジャパン・ビジネス・サービス様は、「安心・誠実な総合人材サービスの提供」をモットーに、独立系の特色を生かし、金融機関を始め、通信、アパレル、食品メーカー、不動産、医療機関等幅広い業界への人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介、人事給与、営業代行、システム開発のサービスを提供されています。

人材派遣におきましては、お客様との打ち合わせから、スタッフ登録時の面談、コーディネート、就業後のフォローに至るまで、専任のコーディネーターが担当されていますので、派遣にありがちなミスマッチが無いと高く評価されています。

業務請負におきましては、お客様の組織のスリム化、経営資源の集中投入に資するだけでなく、コンサルティングによって、お客様と共に業務の効率化に取り組まれています。そのため、特に「人事給与業務」面については、カシオ計算機株式会社の販売代理店として、「アドプス戦略人事統合システム」のご案内もされています。

これまで、日本橋の本社において、首都圏を中心にサービスの提供を行ってこられましたが、更なるお客様のご要望にお応えすべく、平成17年1月21日に大阪心斎橋に支店を開設されました。

これからも、単なる人材派遣、アウトソーシング会社ではなく、職場・業務の改善までご提案し、派手さは無くとも、お客様に「安心と誠実さ」を感じ、喜んでいただけるサービスを提供できる会社として発展されることでしょう。

わいわい
ワールド
輪～るど

30才を機に新たな挑戦をと、前職のコンピュータ会社を退社しワールドへ入社して早くも10年が経過しました。現在はグループ会社の保険仲立人部門、ワールドインシュアランスサービス㈱東京本社にて、多くのお客様のお世話になっております。東京本社へは、単身でまいりまして４年、何かに付け全て自分で行わなくてはならず、当初、多少の苦労はありましたが、今ではその生活にもすっかり慣れて、日々楽しい毎日を送っております。

東京へ赴任してからは、もっぱら趣味の【国産アンティーク時計】の収集に没頭し、土日には、朝早くから骨董市やフリーマーケットに出掛けております。特に収集している時計は、

私が生まれた昭和38年頃（40年以上前のものです）の時計で、その頃の国産時計メーカー（セイコー、シチズン、オリエント、タカノというメーカーが代表的です）は、スイスの時計メーカーの技術に優るとも劣らない技術躍進を遂げ、今それを手にしても当時の技術者の努力がうかがえるものです。当然、殆どが手巻きの時計で、今の電池式の時計と比べると毎朝ゼンマイを巻く手間や、3年に一度程度分解掃除をする手間と費用が掛かるのですが、柔らかい秒針の動きは何か癒される感じがたまらなく良いものです。

愛用の時計
(Citizen Deluxe Para Water)

現在、愛用中の時計は、シチズン デラックス パラウォーターですが、これも丁度私が生まれた頃の時計です。これからも仕事に、趣味に邁進したいと思うところです。

ワールドインシュアランスサービス(東京)
取締役　前田敏博

シリーズ 1

リスク・マネジメントと企業経営 ――――― その36

2004年10月に発生した新潟県中越地震は、電力（停電）、通信（電話回線の不通）、運輸（鉄道、幹線道路などの交通網の寸断）などへ甚大な損失をもたらした。その結果、物流への支障、事業の中断（とくに自動車や電機産業を支える部品メーカー）を余儀なくされた。

従来、災害に対しては、先に述べたいわゆるライフ・ラインの損害、拠点施設等の損害、関連会社・取引先の損害といった直接的損害への対策が中心であったと言える。具体的には、マニュアルの作成や耐震性能の向上といったリスクの防止、および地震保険によるリスクの移転がリスクに対する戦術であった。すなわち危機管理である。

しかし、新潟県中越地震後の企業のリスクに対する戦術には大きな変化が見られる。その変化とは、直接的損害だけでなく、事業の中断にともなう間接的損失（資産価値の低下、市場の喪失、株価・格付けの低下）による財務状態の悪化に対して戦術が講じられる動向である。具体的には、情報システムの重複や本社機能の代替施設への移管（分離）といったリスクに対する戦術としての分散に目が向け始められた。すなわち、事業をできるだけ早く再開し、企業価値の維持・増大をはかるための「事業継続計画」の策定に目が向け始められてきたということである。

今回の地震後、企業の災害時における対策は、直接的損害対策としての「危機管理」から間接的損失をも含めた「事業継続計画」の策定への新たな動きが見ることができる。（つづく）。

日本リスクマネジメント協会理事長
慶應義塾大学　名誉教授　前川　寛

シリーズ2

航空機事故にみる製品マニュアルの改訂

2003年7月、航空大学校の訓練機が宮崎市の水田に墜落し、搭乗していた教官と学生3人が死亡するという事故が起きた。事故原因は、機体の整備不良にあった。

事故機の点検整備は、米国の航空機メーカーが作成した整備マニュアルに基づき、わが国の整備会社が実施していた。しかし整備作業は、事故原因となったスナップリングの切れ目幅の点検整備に関する基準値が記載されていない旧版の整備マニュアルに従っていた。このため事故機は、この部分が基準値を下回っていたにも関わらず、未整備のまま運航され事故に至ったことが明らかになった。

米国の航空機会社は、この部分の基準値に関する記載が旧版の整備マニュアルに漏れていることに気付き、改訂版マニュアルを発行していた。改訂版の変更箇所には注意を促すように「CAUTION（注意）」という文言を付して点検整備内容の変更を顧客に知らせていた。整備会社はこの英文の改訂版マニュアルを入手していたにも関わらず、和文の整備マニュアルを改訂せず、また整備士にもこの改訂情報を伝えていなかった。

一般に製品製造者が、製品マニュアル（取扱説明書）を顧客に納入した後に、製品マニュアルの記載事項に誤記、脱漏などがあることに気付いた場合には、次のような対応措置が必要となる。

まず第一にその誤記、脱漏などの記載事項の不備に起因して起こり得るハザード（危険源、危険事象）を分析する。次いで特定したハザードによるリスクを推定し評価する。その上で改訂に関わるリスク情報を納入先の顧客に確実に伝達し、とるべき措置を直ちに行動に移してもらわねばならない。ここで重要なことは、このようなリスクの発生に関わる顧客への新たな情報提供は、その情報の重大性を考慮した形式としなくてはならないということである。

米国連邦航空局（FAA）は、航空機業界に対して、既に運航している航空機に関わる新たなリスク情報を知り得た場合には、航空各社に提供する情報提供方式は、直ちに改善を要する重大な情報は「耐空性改善命令（AD）」とし、リスクが比較的小さく緊急性を要しない情報は「整備情報（SB）」とすることを義務付けている。

前述した航空機事故の場合、事故の要因となった整備マニュアルの改訂に関わるリスク情報に付されていた「CAUTION（注意）」という文言による情報提供方式が、事故の大きさからみて妥当性があったか否かも問われているところである。

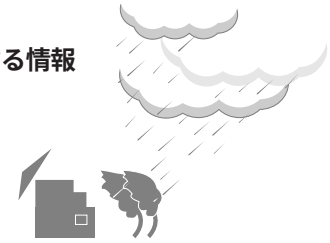
技術コンサルタント（技術士）　松本　俊次

リスクに関する消費者教育

米国駐在員
野田　節子

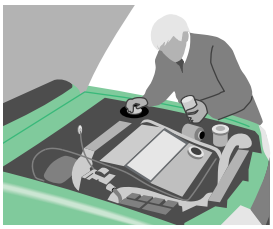
米国の保険会社は損害防止対策や事故後の対処方法について積極的に消費者教育を行っています。例えば、ジェネラル・モーターズ保険会社。同社のウェブサイトの損害対応欄には次のような項目があり、詳細な説明がなされています：

▶クレーム報告
▶損害後の対応
▶巨大災害に関する情報
▶安全運転
▶損害の防御
▶関連サイト
▶保険詐欺



“巨大災害に関する情報”ではハリケーンや台風、“安全運転”では車間距離、衝突を避けるための4法則、冬時期の運転、自動車のメンテナンス、車に常備しておくべき緊急備品、“損害の防御”では自動車保険詐欺の被害に遭わない方法、自動車盗難を避ける方法、等です。

プログレッシブ保険会社のウェブサイトには、安全運転や損害防御だけでなく、自動車所有から派生する問題や自動車の購入に関わる問題なども取り上げられています。例えば、自動車所有から派生する問題には、「リコールの探索（現在リコール中の車種）」「衝突に対する耐久度」「車のメンテナンス」などが含まれています。



チャブ保険会社は顧客に無料で「賠償責任リスク・マネジメント・ハンドブック」を提供しています。ハンドブックは知的所有権やプライバシーの侵害、顧客データの漏洩などに関わるリスクに対処するための参考書です。チェック・リスト方式になっており、企業はリストの質問に答えながら、自社のリスク管理の弱みや欠陥を見つけます。更に、各問題点を改善するための実践的な対処方法も詳しく説明されています。

リスク･マネジメント教育受講企業には保険料の割引

ガルフ保険グループはD&O保険（会社役員賠償責任保険）の顧客に対し、リスクを軽減するための教育プログラムを提供し、受講した企業には同保険料の割引を提供しています。プログラムでは企業に対しコーポレート・ガバナンス（企業統治、企業経営倫理の改善）を教えます。アリゾナ州フィネックス市のコーピディアという教育機関との提携によるものです。顧客企業の一定割合の取締役と従業員が受講した場合、“コンプライアンス証明書”を発行し、D&O保険料に割引が適用されます。

コースはオンラインで提供され、24時間いつでも受講可能ですので各自のペースに従って学習できます。新規及び継続契約の両方に適用されます。即ち、一度受講することにより、翌年も割引が適用されるわけではなく、毎年受講しなければなりません。リスク・マネジメントは経営者と従業員がリスクを常に意識することが大切であるからです。

次のコースが用意されています：

コース	対象受講者	最低受講者割合（全従業員に対する受講者%）
倫理学と行動基準	従業員	65%
倫理学と行動基準	マネジャー	75%
マネジャー用コース		
公正な財務	セールス･マネジャー	75%
利益相反回避ガイド	マネジャー	75%
主要な不法ビジネス	マネジャー	75%

ガルフ保険会社では直に効果が現れることを期待しているわけではありません。むしろ他社もこのようなロス・コントロール教育を実施し、それが業界全体の慣習になることを期待しています。

このようにリスク・マネジメントを推進するには、リスクを扱うプロフェッショナルである保険会社のリーダーシップが必須です。

米国駐在員事務所　SGN Pacific Insurance Brokerage, Inc.
1420 Turk Street, Suite#PH1B
San Francisco, CA 94115, U.S.A.
TEL(415)922-9910　FAX(415)929-8602
mailto:info@sgnpacific.com
http://www.sgnpacific.com/

個人情報保護法の全面施行（4/1）へ向け団体（集団）制度の取扱を開始しました。

本年4月1日から罰則規定（懲役6ヶ月、罰金30万円）を盛り込んだ個人情報保護法が全面施行されました。Yahoo社の情報漏えいや郵便局員の明治生命恐喝事件など、個人情報漏えい事故が連日のように新聞紙上をにぎわせております。
訴訟や賠償支払い事例などまだまだ限られたリスクではありますが、潜在リスクとしては非常に大きなものが内包されております。
ワールド保険グループでは昨年来研究を重ね、「大きな補償限度額」「企業の実情にあった割引制度がある」「必要な補償をわかりやすく」をテーマに、単なる「補償」だけではなくその「予防対策」についても組み入れた商品を開発いたしました。

2/18 東京で開催した「セキュリティー対策と個人情報漏えい保険セミナー」

このたび社団法人日本通信販売協会様の集団扱契約として募集取扱をさせていただくこととなりました。
法施行後の動向や個人情報をめぐる新たなリスクにも対応できる先駆的商品となるよう研究開発に努めていきたいと考えております。

ワールド保険グループ
機構改革と人事のお知らせ

今後共一層のご指導、
ご鞭撻を賜りますよう、
よろしくお願い申し上げます。

2月18日付
ワールド保険代行株式会社（西日本）大向修取締役がワールド保険代行株式会社（大阪）の取締役に就任しました。

3月22日付
ワールドサービス株式会社、ワールド保険代行株式会社（大阪）とワールドインシュアランスサービス株式会社大阪支店（大阪市中央区道修町3－4－11新芝川ビル6階）が同ビルの4階に移転しました。電話・FAX番号の変更はありません。

4月1日付
ワールド保険代行株式会社（東京）に梅沢郁郎が入社しました。

5月1日付
ワールド保険代行株式会社（大阪）とワールド保険代行株式会社（西日本）が合併します。
“スケールメリットにより機能の充実化を図り、お客様へのサービスの向上を目指します。”

ワールド保険代行㈱（東京）
梅沢 郁郎

6年ぶりにワールド保険グループに復帰した梅沢郁郎です。
18年程前にワールド保険代行㈱に入社して以来、一貫して保険流通の仕事にたずさわっているなかで、伊藤忠インシュアランス・ブローカーズ㈱（伊藤忠商事グループの保険ブローカー）で6年間修行をしてまいりました。
この6年の間、主に開発、運営してきた制度には、掛債権回収不能リスクに対する「取引信用保険」「信用保証」制度、時代背景に応じた「IT賠償責任保険」「情報漏洩対策サービス」制度等があります。
既存保険商品では入手し難いリスクヘッジの手段等を開発する事を業務とし、皆様のお役に立てるよう努力してまいりますのでよろしくお願いします。

“ワールド保険グループ”は、生・損保代理店部門、ブローカー部門共々サービスの充実に努めてまいります。

ワールド保険代行株式会社	（東　京）	〒103-0027	東京都中央区日本橋2-16-11	TEL 03-3273-6541	FAX 03-3273-6588
	（大　阪）	〒541-0045	大阪市中央区道修町3-4-11	TEL 06-6201-3121	FAX 06-6222-1967
	（神　戸）	〒650-0024	神戸市中央区海岸通5	TEL 078-391-8710	FAX 078-331-9239
	（岡　山）	〒700-0824	岡山市内山下2-3-10	TEL 086-222-2130	FAX 086-222-2195
ワールド インシュアランス サービス株式会社					
	（東　京）	〒103-0027	東京都中央区日本橋2-16-11	TEL 03-3273-6551	FAX 03-3273-6590
	（大　阪）	〒541-0045	大阪市中央区道修町3-4-11	TEL 06-6222-7701	FAX 06-6222-7700
ワールドサービス株式会社		〒541-0045	大阪市中央区道修町3-4-11	TEL 06-6222-1966	FAX 06-6222-1967

ワールド保険グループのホームページ　http://www.worldins.co.jp/

●平成17年4月発行　●ワールド保険代行株式会社　●編集人　泉 能之
●〒103-0027 東京都中央区日本橋2丁目16番11号　清水ビル8階　TEL 03-3273-6541　FAX 03-3273-6588